Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia
Vol. 24 n.o 48 (2024): 9-44
ISSN: 0124-4620 (papel) & 2463-1159 (electrónico)

Fecha de recepción: 27/01/2023
Fecha de aprobación: 27/02/2024
Fecha de publicación: 03/07/2024
https://doi.org/10.18270/rcfc.4229

La economía *folk* y la ciencia económica*

Folk economics and economic science

Luis Enrique Ortiz Gutiérrez
Universidad de guadalajara
Guadalajara, jalisco.
Luis.Ogutierrez@academicos.Udg.Mx
Https://orcid.org/0000-0003-2680-9230



RESUMEN

El desarrollo de la ciencia ha producido una brecha entre el conocimiento aceptado por las comunidades científicas y las creencias populares. Esto ha preocupado a los científicos al considerar que muchas de esas creencias resultan ser insostenibles. Además de los problemas relativos a la educación y la divulgación científica, el estudio de las creencias *folk* plantea interesantes interrogantes para la epistemología y las ciencias cognitivas acerca de los procesos de formación y justificación del conocimiento. Este tema tiene también importantes repercusiones en cuanto a las acciones, partiendo de que las creencias *folk* pueden motivar decisiones erróneas. El objetivo del presente artículo es analizar las creencias *folk* relativas al ámbito económico, mostrando algunas de sus posibles causas y algunas consecuencias en lo tocante a la toma de decisiones.

Palabras clave: epistemología; conocimiento; creencia; creencia *folk*; ciencia *folk;* economía; ventaja comparativa epistémica; sesgos cognitivos; moral; política.

* Este artículo se debe citar: Ortiz Gutiérrez, Luis Enrique. "La economía *folk* y la ciencia económica". *Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia 24.48* (2024): 9-44. *https://doi.org/10.18270/rcfc.4229*

ABSTRACT

The development of science has produced a gap between the knowledge accepted by scientific communities and popular beliefs. This subject has worried scientists, considering that many of these beliefs turn out to be untenable. In addition to the problems related to education and scientific dissemination, the study of folk beliefs raises intriguing questions for epistemology and cognitive sciences about the processes of formation and justification of knowledge. This theme also has important repercussions in terms of actions, based on the fact that folk beliefs can motivate wrong decisions. The objective of this article is to analyze the folk beliefs related to the economic field, showing some of its possible causes and some consequences regading decision making.

Keywords: epistemology; knowledge; belief; folk belief; folk science; economics; epistemic comparative advantage; cognitive bias; morals; politics.

"The feeling of believing is a more or less
sure indication of there being established in our nature
some habit which will determine our actions.
Doubt never has such an effect"
Charles Sanders Peirce (1991 149).

1. La brecha entre el conocimiento científico y las "ciencias *folk*"

Uno de los problemas teóricos que ha ocupado a especialistas de diversas disciplinas es la brecha que se ha dado entre las creencias populares y el conocimiento científico. Por una parte, existen diversas creencias, adoptadas por diversos sectores de la población, acerca de cómo es el universo, los seres vivos, la sociedad, el lenguaje, la mente, etc., que son transmitidas por generaciones. Por otro lado, los científicos han formu-

lado diversas teorías, sometidas a diferentes pruebas experimentales o razonamientos deductivos, para intentar explicar estos objetos o fenómenos, lo que ha llevado a las ciencias a distanciarse progresivamente de estas creencias (Wolpert 1992). En este sentido, la brecha ha crecido en la medida en que los resultados de la investigación científica contradicen o cuestionan dichas creencias.

Podemos mencionar algunos ejemplos: las personas sin formación en medicina tienen múltiples creencias acerca de las enfermedades que no concuerdan con lo que plantean los médicos: a partir de ciertos síntomas que manifiesta una persona, las personas intuitivamente los asocian con una enfermedad determinada, por ejemplo, el resfriado, aunque estos mismos síntomas se pueden manifiestar en diferentes padecimientos, que van desde la gripe común hasta los distintos tipos de influenza. Así, los legos en medicina suponen que ciertos remedios que "curan" el resfriado servirán en todos esos casos —por ejemplo, el caldo de pollo—, cuando las infecciones respiratorias virales no tienen una "cura" en realidad, sino que los médicos prescriben a los pacientes fármacos analgésicos, antihistamínicos y antipiréticos para sobrellevar los síntomas.

Otro ejemplo lo representan las concepciones lingüísticas legas. El lingüista Ray Jackendoff (2003 3-4) enlista una serie de creencias acerca de la lengua: 1) "Hay una forma correcta de hablar una lengua" (en contraste, los lingüistas rechazan que exista un "uso correcto" de la lengua y señalan que los múltiples usos de la lengua se deben a variaciones dialectales, sociolectales, diacrónicas, etc.); 2) "La lengua se está deteriorando por los malos usos" (en esta creencia, se ignora el cambio lingüístico tanto en el léxico como en la gramática, el cual es inevitable); 3) "Los diccionarios nos informan sobre la forma correcta de hablar" (pero los diccionarios no son más que inventarios, incompletos y parciales, de ciertas muestras léxicas, muchas de ellas pertenecientes a variantes dialectales); 4) "La *lengua escrita* es la lengua" (pero, históricamente, la aparición de la escritura es tardía y muchas lenguas del presente no cuentan con un sistema de escritura propio). En términos generales, estas creencias de los hablantes asumen que hay un modelo normativo rígido de la lengua y cualquier uso que no se corresponda con este modelo será considerado "incorrecto".

De este modo, existe una gran variedad de creencias acerca de la naturaleza, la salud, la lengua, la vida, la sociedad, etc., que contrastan con los principios acepta-

dos por los científicos. Desde luego, la existencia de tales creencias no representa un problema. Como señalaba el filósofo norteamericano Charles S. Peirce (1991 144-ss), las creencias representan un punto intermedio entre la duda y el conocimiento científico. Pero las creencias no son únicamente conocimientos provisionales con los cuales los sujetos conforman una visión del mundo que les genera un cierto grado de certeza, sino que además estos producen motivaciones para la acción. Permanecer en el estado de la duda mantiene al sujeto en la inacción y, por ello, requiere de cierta certeza que le otorga la creencia para actuar en el mundo.

En todo caso, el distanciamiento entre las creencias populares y los enunciados científicos ha aumentado significativamente. Es posible que tal distanciamiento obedezca a ciertas divergencias entre los procesos de formación de conocimiento: mientras las teorías científicas dependen de complejos procesos de elaboración cognitiva, los sistemas de creencias populares parecen ser producidos por intuiciones de los sujetos, por tradiciones culturales, entre otros posibles factores. Esto significa que la comprensión de las teorías científicas requiere de una formación teórica y una especialización cada vez mayor, lo que podría explicar que la brecha se expanda aún más.

Desde hace algunos años, este tema ha sido desarrollado en diferentes estudios en el interior de algunas disciplinas científicas. En psicología cognitiva, por ejemplo, Steven Pinker (2002 195-196) presenta un listado de ciertas "facultades cognitivas" que permiten al ser humano formar conocimientos intuitivos con los cuales intenta comprender y, en consecuencia, actuar en el mundo circundante. Este listado, que el autor reconoce como provisional, incluye una *física intuitiva*, una *biología intuitiva*, una *lingüística intuitiva*, una *ingeniería intuitiva*, una *psicología intuitiva*, una *economía intuitiva*, etc.

Otras investigaciones han ahondado más en el fenómeno. Bajo el adjetivo '*folk*' se han agrupado las creencias populares en torno a algunos objetos de estudio propios de ciertas disciplinas: se habla, por tanto, de "física *folk*" (Hayes 1979, 1983; Smith 1994), "biología *folk*" (Brown 1977, 1979), "psicología *folk*" (Pinker 2002), "lingüística *folk*" (Preston 2006), etc. La finalidad de estos estudios es identificar las creencias *folk* y contrastarlas con las afirmaciones científicas para mostrar sus diferencias. Algunos de los propósitos son intentar desarrollar estrategias para la divulgación

de las ciencias, la enseñanza del conocimiento científico y el asesoramiento para las legislaciones en materia de ciencia y tecnología, entre otros.

La pretensión del presente escrito es analizar las creencias *folk* en una disciplina muy particular: la economía. En especial, se enfocará en identificar algunas de las creencias económicas *folk* más comunes y presentar algunas hipótesis acerca de sus posibles causas. Desde luego, tales hipótesis requerirán de una extensa corroboración empírica, por lo cual este trabajo representa el esbozo de un programa de investigación que puede tener implicaciones importantes para la epistemología y la filosofía de la ciencia, por no mencionar la posible formulación de algunas directrices para el desarrollo de políticas educativas tendientes a la promoción y divulgación del conocimiento científico.

Más adelante, revisaremos algunas implicaciones que podría tener la economía *folk* para la política. Si las creencias, como sostiene Peirce, establecen motivaciones para la acción, entonces su estudio puede ser de capital importancia para describir y explicar las conductas de los individuos. Esto adquiere mucha relevancia para las democracias modernas, en tanto que las políticas públicas son decididas a partir de la participación de los votantes en los procesos electorales. Mas si los votantes toman decisiones políticas partiendo de creencias equivocadas, ¿qué consecuencias podrían tener para la democracia?

2. Definiciones

En epistemología, los filósofos han discutido largamente acerca de la relación entre el conocimiento y las creencias. Esto ha conducido a reflexionar de qué forma se deben definir estas nociones de forma más clara y precisa. Desde luego, como suele ocurrir en filosofía, todas las definiciones son problemáticas sin excepción y lo que se presentará a continuación no está exento de ello.

En primera instancia, es preciso aclarar que la distinción entre *creencia* y *conocimiento* o entre *público experto* y *público lego* obedece simplemente a la finalidad de distinguir ciertos grupos de individuos y determinados tipos de conocimiento. Hablar

de *público lego* no significa, de ningún modo, caracterizar a ciertas personas como 'ignorantes' o 'personas con poca capacidad intelectual', ya que, de alguna forma, *todos somos legos*: es imposible tener un conocimiento pleno de toda disciplina teórica, y, en realidad, los seres humanos se especializan en ciertos conocimientos, sean teóricos o prácticos, según sus capacidades, preferencias o intereses individuales. Así, un matemático puede ser un experto reconocido en su área, pero desconocer la biología básica, y un biólogo puede ser una autoridad en genética de poblaciones, pero incompetente para cambiar la llanta de su automóvil. Esta aclaración es importante para evitar que el uso de estos términos produzca confusiones, malentendidos o equívocos.

Para efectos de la presente exposición, se adoptará la definición de creencia, propuesta por el filósofo H. H. Price (1935 232) —la cual es una reformulación de la definición del también filósofo Cook Wilson—. Esta establece que una creencia consiste en lo siguiente:

> Dado un sujeto S, se dice que S cree en la proposición p
> si S tiene presente o considera p
> y S asiente o adopta p.

Para ilustrar esta definición, supongamos que Bety ignora dónde se halla su gato. Bety considera o tiene presente una serie de proposiciones, "el gato se halla en la alacena" (A), "el gato se encuentra en el comedor" (C) y "el gato está en el jardín (J)", como posibles descripciones acerca de la ubicación de su mascota felina. Si Bety asiente o adopta C, descartando con ello a A y J, entonces se puede afirmar que "Bety cree que C" ("Bety cree que el gato se encuentra en el comedor"), esto es, Bety asume que C es verdadera, con lo cual excluye a las proposiciones alternativas A y J. En otras palabras, *una creencia es una proposición que es considerada y adoptada como verdadera por un sujeto*.

La ventaja que presenta esta definición de Price y Wilson radica justamente en que parte de la oposición entre creencia y conocimiento. En nuestro ejemplo, la creencia de Bety en C supone que Bety se inclina o asiente que C, esto es, Bety la considera verdadera, por lo cual rechaza las otras proposiciones. Pero C podría ser

falsa. De este modo, la condición de toda creencia es que se halla siempre la posibilidad de que la proposición sea falsa, aunque el sujeto la adopte como verdadera. Por el contrario, hablar de conocimiento supone que la proposición sea considerada, en primer término, verdadera. Aquí es donde justamente se presentan las controversias epistemológicas, debido a que los criterios de verdad y justificación que se han propuesto están abiertos a discusión entre los filósofos.

Por ello, se proponen los siguientes criterios para caracterizar, de forma provisional, al conocimiento*: una creencia verdadera se considerará conocimiento si una comunidad de expertos disponen de un conjunto de razones* o *de cierta evidencia para validar esta proposición, con lo cual se descartan otras proposiciones alternativas*. Evidentemente, esto no resuelve el problema de la justificación epistémica, pero puede servir como punto de partida para el análisis ulterior.

Pasemos ahora a definir qué es una creencia *folk*. Nuestro procedimiento sigue la propuesta de Price y Wilson: afirmamos que S tiene una creencia *folk* si S adopta una proposición *p* y *p* se encuentra en oposición a una proposición q, las cuales se refieren a un mismo hecho del mundo, pero que, a diferencia de *p*, *q* está respaldada por razones suficientes para ser considerada conocimiento por los expertos en el área en cuestión. Esto lo podemos expresar del siguiente modo:

La creencia en *p* es una creencia *folk* si:

- S cree que *p*.
- Una comunidad de expertos cree que *q*.
- *p* se opone a *q*.

El siguiente ejemplo permitirá ilustrar este planteamiento. Pedro cree firmemente que la Tierra es plana (T), lo cual se halla en oposición a la proposición de que la Tierra es un esferoide (E) sostenida por la astronomía. Entonces, la creencia de Pedro que afirma que la Tierra es plana es una creencia *folk* si:

- Pedro cree que T.

- La comunidad de astrónomos cree que E.
- T se opone a E.

Tanto T como E describen el mismo hecho del mundo, en este caso, la forma de nuestro planeta. Pero E es considerada conocimiento en la medida en que los astrónomos han mostrado cierta evidencia científica a su favor: los experimentos de comparación de sombras en diferentes latitudes realizados por Eratóstenes, el aparente hundimiento de los barcos cuando se alejan en alta mar, la sombra de la Tierra proyectada en la Luna durante un eclipse lunar, las fotografías tomadas por satélites artificiales, etc. De esta manera, la oposición entre T y E radica en que E es aceptada por los astrónomos como conocimiento, en tanto que T no lo es.

No obstante, las distinciones hasta ahora establecidas son insuficientes, ya que no aportan un criterio para distinguir entre las creencias posiblemente falsas sostenidas por un individuo y las creencias *folk*: si Pedro cree que el alma de su abuelo transmigró a su perro, podrá ser una creencia falsa, mas no sería necesariamente una creencia *folk*. Pero si una comunidad de individuos adopta la creencia de que las almas de las personas transmigran a las mascotas, esto sí conformaría una creencia *folk*. En este sentido, las creencias *folk* presentan un importante rasgo distintivo: su carácter social.

Las creencias *folk* son compartidas por una comunidad dada, que podemos denominar "público lego". El público lego es aquel que carece de formación en una determinada área o disciplina de conocimiento. En nuestro ejemplo, T sería una creencia *folk* en la medida en que T es asentida o adoptada como verdadera por cierta comunidad que carece de formación en astronomía.

La definición de creencia *folk*, entonces, sería la siguiente: *una proposición, asentida* o *adoptada por el público lego, que se encuentra en oposición con otras proposiciones, asentidas o adoptadas como conocimiento por los expertos en un área o disciplina de conocimiento dada*.

---

[1] Las ciencias *folk* no deben ser confundidas con las llamadas seudociencias (como la astrología, la parapsicología, el estudio del fenómeno de los ovnis, la homeopatía, etc.). Las primeras compiten con las disciplinas científicas establecidas en tanto que ofrecen explicaciones intuitivas de ciertos

De este modo, las llamadas "ciencias *folk*"[1] estarían conformadas por: 1) un conjunto de creencias que describen ciertos hechos que son explicados alternativamente por ciertas teorías científicas; 2) estas creencias contradicen las explicaciones planteadas por dichas teorías, y 3) existe una comunidad de legos que han adoptado tales conjuntos de creencias. Visto así, denominar 'teoría' a la postura terraplanista es una concesión excesiva, pues no se trata realmente de una teoría científica sino, en el mejor de los casos, de una creencia propia de la "física *folk*". Lo mismo podría decirse del creacionismo y otras tantas creencias a las que se les concede injustificadamente el estatus de 'teorías'.

Una vez esclarecidos los conceptos básicos de nuestro análisis, pasaremos ahora a revisar cuáles son las creencias económicas *folk* más frecuentes.

3. La economía *folk* frente a la ciencia económica

Desde el surgimiento de la economía moderna, se han dado varios intentos por divulgar la ciencia económica al público lego (Bastiat 2004; Newcomb 1893; Hazlitt 1946; Friedman & Friedman 1980; Sowell 2015; Schettino 2002, 2015). No obstante, pese a estos diversos esfuerzos, la divulgación de la economía ha tenido muy poco éxito. Esto no es de extrañar, pues algo similar ha ocurrido con los programas de divulgación en física, biología, lingüística y otras disciplinas científicas.

Esto ha llevado a algunos teóricos a tratar de indagar los motivos del fracaso de la divulgación económica, llegando así a toparse con la brecha que se da entre

---

fenómenos naturales o sociales de los que se disponen ya de ciertas explicaciones científicas. En contraste, las seudociencias pretenden imitar a las teorías científicas en cuanto a sus métodos y procedimientos, pero sus objetos de estudio son, en principio, dudosos: la influencia de los astros en el destino de las personas, las supuestas visitas de seres extraterrestres, la existencia de fantasmas y espíritus, etc. Así, pese a que las seudociencias intentan dar ropaje de cientificidad a sus planteamientos, su problema fundamental se halla incluso a nivel descriptivo. Desde luego, muchas creencias *folk* pueden aludir a supuestos fenómenos sobrenaturales, por lo cual la línea divisoria entre ciencias *folk* y seudociencias parece ser difusa. Esto requerirá investigarse más a futuro.

las concepciones de los legos y el conocimiento científico: en este caso, las teorías económicas. Bryan Caplan (2001, 2002a, 2002b, 2006, 2007), por ejemplo, ha señalado que las personas sin formación económica presentan ciertos sesgos cognitivos que se manifiestan cuando intentan explicar el funcionamiento del sistema económico, si bien este autor no emplea el término *folk belief*. Pero investigaciones más recientes (Rubin; Boyer y Petersen) son las que han propuesto el término 'creencias económicas *folk*' (*folk-economic beliefs*) y muestran resultados que se hallan en la misma sintonía de los estudios de Caplan antes referidos. De esta forma, existe ya una cierta cantidad de investigaciones acerca de las creencias económicas *folk*. La cuestión ahora es determinar en qué consisten tales creencias económicas, las cuales conforman lo que podríamos designar como 'economía *folk*'.

Evidentemente, abordar esta cuestión no consistiría simplemente en enlistar las creencias que posee el público lego en materia de economía. Por tal razón, conviene precisar los rasgos definitorios de estas creencias a partir de la oposición que presentan con las proposiciones admitidas como conocimiento en la ciencia económica.

En principio, es necesario reconocer que en la ciencia económica existen múltiples debates respecto a ciertos problemas en particular (por ejemplo, en temas como las propuestas para enfrentar las externalidades o aspectos muy concretos de las políticas monetarias). No obstante, hay también ciertos principios básicos admitidos por consenso por la mayoría de los investigadores que conforman el *mainstream* de la ciencia económica (Ayau 2003; Parkin 2015; Gwartney et ál. 2016; Sowell 2015; Mankiw 2021). Podemos destacar los siguientes:

- A1) La riqueza de los países no se deriva de la cantidad de dinero o metales preciosos que posea un país, sino de la productividad de sus habitantes.
- B1) La satisfacción del interés personal contribuye al bienestar general. El mercado representa un juego de suma positiva (dado un intercambio económico, ambas partes se benefician mutuamente; es una situación de ganar-ganar).

- C1) Tanto para los individuos como para las naciones, especializarse en producir aquellas cosas para las que se tienen mejores capacidades o recursos es lo óptimo, y comprar las demás cosas a otros individuos o países, pese a que estas cosas también podrían ser producidas domésticamente (*principio de la ventaja comparativa*).
- D1) El sistema de precios informa sobre la relación oferta/demanda y permite la coordinación de las actividades económicas en el mercado, sin necesidad de una autoridad central planificadora.
- E1) El valor de bienes y servicios es subjetivo. No es una propiedad objetiva de las cosas, sino que depende exclusivamente de los deseos y las preferencias de los individuos.
- F1) El valor de bienes y servicios es marginal y relativo. No es una propiedad absoluta, sino que depende de la posesión, el uso o el consumo previos de esos mismos bienes.

Estas son algunas de las proposiciones básicas aceptadas como conocimiento por consenso entre la mayoría de economistas. La economía clásica estableció los principios que van de A1 a D1, en tanto que la economía neoclásica incluyó E1 y F1. A partir de estas proposiciones, podemos extraer algunas implicaciones teóricas. En primera instancia, la ciencia económica parte de la primacía del individuo al colocarlo como el factor central de los procesos económicos: los individuos buscan satisfacer sus deseos y preferencias subjetivas, lo cual genera incentivos para que consumidores, intermediarios y productores interactúen entre sí. Dada la escasez relativa de recursos que poseen usos alternativos, es preciso que estos sean asignados de la forma más eficiente posible. Por ejemplo, el algodón puede ser empleado para producir ropa, cuerdas, material clínico, biocombustibles, etc. Cuántas cantidades de algodón se enviará a cada una de las industrias que producen estos materiales y de qué forma se coordinarán los agentes económicos para efectuar estas actividades es el gran reto de todo sistema económico, y es también el objeto de estudio central de la ciencia económica.

El objetivo de los intercambios económicos es, entonces, conseguir la asignación más eficiente de recursos escasos para producir bienes y servicios, la cual se logra mediante el sistema de precios en las economías de mercado. Este actúa como un medio de información acerca de la demanda de los consumidores y la disponibilidad de recursos escasos (oferta) para satisfacer esa demanda. En este sentido, los precios se determinan a partir de cuántas unidades adicionales ("marginales") de los bienes puedan ser generadas por los productores y puedan ser adquiridas por los consumidores. Del mismo modo, los precios generan incentivos que estimulan a los oferentes a producir ciertos bienes y que obligan a los consumidores a modificar sus gastos. Así es cómo, en términos muy generales, se afronta el problema de la asignación de recursos escasos con usos alternativos y la coordinación de las actividades económicas.

En contraste con estos principios, algunas de las creencias económicas *folk* más extendidas son las siguientes:

- A2) La riqueza de los países se deriva de la cantidad de dinero o metales preciosos poseídos.
- B2) La satisfacción del interés personal solo contribuye al enriquecimiento personal. El mercado representa un juego de suma cero (dado un intercambio económico, una de las partes se beneficia a expensas de la otra; es un situación de ganar-perder).
- C2) Lo mejor para un país es reducir sus importaciones e incrementar sus exportaciones. La economía nacional debe aspirar a la autonomía (*principio de autarquía*).
- D2) El sistema de precios refleja la avaricia de los intermediarios y es necesaria la intervención gubernamental mediante el control de precios.
- E2) El valor de bienes y servicios es una propiedad objetiva intrínseca, y es producida por la cantidad de trabajo que se invierte en ellos.
- F2) El valor de bienes y servicios es absoluto: no depende de las circunstancias o los valores de otros bienes.

Como se puede apreciar, estas creencias *folk* se hallan en franca oposición con los principios económicos mencionados. Específicamente, las oposiciones se presentan de la siguiente manera:

- La oposición entre A1 y A2 radica, en primera instancia, en una diferencia semántica. La definición del término "riqueza" en la ciencia económica es distinta a la del uso coloquial del término, como se puede apreciar en la entrada del diccionario en línea de la Real Academia de la Lengua Española:

    1. f. Abundancia de bienes y cosas preciosas.
    2. f. Abundancia de cualidades o atributos excelentes.
    3. f. Abundancia relativa de cualquier cosa. *Riqueza alcohólica, de minerales, de vocabulario*.

De las tres acepciones, solo la primera parece relacionarse con la concepción económica. Es preciso hacer notar que se define 'riqueza' como la posesión de bienes y 'cosas preciosas', lo que muestra claramente que esta definición corresponde con la creencia A2. En economía, desde Adam Smith (en su clásico *Wealth of Nations* 1976), se establece que la riqueza se refiere a los bienes y servicios que son producidos para la satisfacción de los deseos individuales. Si bien es cierto que la cantidad de dinero que posea un individuo le permitirá obtener mayores cantidades de bienes que satisfagan sus deseos, el dinero en sí no conforma la riqueza, pues simplemente se trata de un medio de intercambio para obtener dichos bienes. De hecho, si la riqueza de un país estuviese definida solo por la cantidad de dinero, bastaría con imprimir más circulante para hacer que el país en cuestión se volviese rico. Pero, como han advertido en reiteradas veces los economistas, el resultado de imprimir grandes cantidades de dinero solo provoca presiones inflacionarias que afectan negativamente a las economías nacionales.

De esta forma, no es la cantidad de dinero o 'cosas preciosas' lo que caracteriza a la riqueza, sino la producción de los bienes y servicios. Por ello, como ya destacaba Smith, lo que determina el incremento de la riqueza es la productividad.

En contraste, la creencia A2 asume que la riqueza es algo que ya está dado: se concibe a la riqueza como un conjunto finito de bienes (metales preciosos, productos agrícolas, petróleo, etc.) que ha existido desde el inicio de los tiempos y, desde entonces, los individuos o grupos sociales han luchado entre sí para obtener una parte de ella (Pinker 2018 80). Como se verá, las siguientes creencias *folk* guardan una estrecha relación con esta, pues así como el principio A1 es la base de la teoría económica moderna, A2 representa lo que podríamos denominar la "creencia económica madre".

- La oposición entre B1 y B2 está estrechamente ligada a lo expuesto. La idea de que el mercado es un juego de suma cero (Rubin 2003 157ss; Sowell 2011 3ss) se puede ilustrar con la metáfora del pastel propuesta por Milton Friedman. Si la riqueza se puede imaginar como un pastel con un tamaño fijo —esto es, que la riqueza representa siempre una cantidad fija (A2)—, se concibe que si un individuo o grupo de individuos recibe una tajada mayor del pastel, el resto de la población recibirá proporcionalmente tajadas menores. De ahí que se infiera que la principal causa de los problemas sociales se derive de un "reparto injusto" del pastel.

  La cuestión es que el mercado no es algo fijo ni la economía es un juego de suma cero: no es un pastel, sino una maquinaria que produce masivamente pasteles. Si los intercambios económicos consistiesen en juegos de suma cero, las partes involucradas simplemente no participarían en los intercambios. Por otra parte, si en una economía de mercado el incremento de la riqueza se presentase a expensas de grandes sectores de la población, esto se mostraría empíricamente a partir de una correlación entre el crecimiento económico y el aumento de la pobreza. Sin embargo, el espectacular crecimiento económico y la drástica reducción

de la pobreza en China —a partir de 1978— y en la India —a partir de 1991— muestran una correlación en el sentido contrario (Bhagwati & Panagariya 2013; Ang 2016; Bhalla 2018). Estos casos muestran que la elevación de los estándares de vida de grandes sectores de la población y la apertura económica van aparejados (Deaton 2013; Lal 2013). Por lo tanto, la creencia de que el mercado es un juego de suma cero es simplemente falsa.

Por otro lado, la creencia B2 parte de la presunción de que únicamente los actos desinteresados, como los actos altruístas, pueden ser socialmente benéficos. De esto se sigue que las acciones que pretendan satisfacer el interés personal solo pueden generar beneficios a las personas que las realizan. Lo que está detrás de esta creencia es una cierta valoración moral, pues en esta creencia está implícita una censura de la búsqueda de la satisfacción personal: si una persona se enriquece, entonces es avara y egoísta. En una forma más sofisticada, algunos teóricos han acusado a la economía de promover el egoísmo (Heyne 2008 1ss; Coleman 2002 136ss). En suma, el problema en B2 es que excluye la posibilidad de que la búsqueda de la satisfacción personal que, según los economistas, es la motivación principal para el intercambio económico, pueda ser socialmente benéfica (Ayau 2003 2ss).

- La oposición entre C1 y C2 presenta una peculiaridad. Los individuos suelen aplicar la ventaja comparativa (Gwartney et ál. 2016: 36) en lo que respecta a sus actividades personales (por ejemplo, aunque una persona sea muy diestra para hacer el aseo de su hogar, podrá optar por contratar a otra persona que realice tal actividad, puesto que esto le permitirá ahorrar tiempo que puede dedicar a las actividades que le resultan más importantes o en las que es más productivo) y pueden no tener problemas en aceptar teóricamente este principio en lo tocante a los asuntos personales, pero lo rechazan cuando se refiere a cuestiones públicas, como la economía nacional. Es decir, los legos pueden aceptar

C1 cuando se trata de sus intereses privados, mas aceptan C2 cuando se trata del ámbito público. Ejemplo de ello es la consideración de que las importaciones afectan a la economía nacional o la creencia de que las economías nacionales deberían aspirar a la autarquía. Pero, como señalan los economistas (Mankiw 2021 52), los costos de abarcar muchas actividades económicas variadas exceden a los posibles beneficios, ya que los recursos se estarán destinando a producir bienes que resultan más costosos de producir localmente. Por ello, lo más benéfico para una economía sería enfocar sus recursos en la producción de aquellos bienes que implican menos costos o generan más utilidades, esto es, lo óptimo es aprovechar las ventajas comparativas de un país. Una muestra de que el público lego entiende la ventaja comparativa se puede apreciar en el viejo y conocido refrán "El que mucho abarca, poco aprieta"; la cuestión es que parecen no aplicarlo más allá de su esfera privada.

- En cuanto a la oposición entre D1 y D2, no solo radica en una perspectiva parcial y limitada del funcionamiento del sistema de precios implícita en D2, sino de otro supuesto: que la intervención gubernamental es el mejor recurso para beneficiar a la sociedad. En la perspectiva del lego, si los intercambios son juegos de suma cero y la satisfacción del interés personal supone acciones egoístas, se asume que el Estado es un tercero que permite evitar el abuso o la explotación por parte de ciertos agentes económicos, como los intermediarios (Sowell 2011; Wheelan 2019). El problema es que el lego está asumiendo, con ello, que este tercero posee toda la información necesaria para conseguir la asignación eficiente de bienes y servicios, y, al mismo tiempo, representa la autoridad moral para presuntamente lograr el bienestar general —en otras palabras, se presupone que el Estado es omnisciente y altruista—. Mas el control de precios y otras medidas intervencionistas, según los economistas, distorsionan la información que se genera en los intercambios económicos por medio del sistema de precios (Sowell 2015 92; Gwartney et ál. 2016 186). Por otra parte, los individuos que laboran en las

instituciones gubernamentales también buscan satisfacer sus intereses personales, como cualquier agente económico (Buchanan). De ahí que resulte difícil sostener el supuesto altruísmo de los gobernantes.

- En lo que respecta a la concepción subjetivista del valor (E1), resulta claramente incompatible con la concepción objetivista (E2). Esta última no solo está arraigada en el público lego, sino que los economistas clásicos la habían aceptado (Adam Smith, David Ricardo, François Quesnay, Thomas Malthus, John Stuart Mill, etc.) al no disponer de una teoría alternativa en su época. Esto se debió, en gran medida, a que los economistas clásicos estudiaron los fenómenos económicos en términos de "clases" de bienes y valores, y no de preferencias individuales (Rothbard 1983 20-27). No sería sino hasta la revolución marginalista, iniciada por William S. Jevons (1862) y Leon Walras (1874), y desarrollada ampliamente por los austriacos Carl Menger (1871) y Eugen von Böhm-Bawerk (1884), cuando se desarrolló plenamente la concepción subjetivista del valor y el análisis marginal, en adelante reconocidos como los pilares teóricos de la economía neoclásica.

En todo caso, el público lego asume que hay "valuaciones objetivas" de los bienes o servicios, esto es, que los objetos poseen un valor inherente, independiente de las preferencias y deseos de los individuos. Pero, como señaló Menger, cada individuo posee una "lista de preferencias" con la cual los consumidores clasifican subjetivamente los bienes según el grado de satisfacción (*utilidad*) que obtengan de ellos. Si se contrastan las "listas de preferencias" de diferentes individuos, se puede constatar que varían notablemente respecto a qué clase de bienes son incluidos en las listas de unos y otros; incluso, aunque algunos bienes coincidan en el listado de dos individuos, podrán aparecer en diferentes posiciones en sus respectivas listas, según el grado de utilidad que estos esperan de ellos.

- Sin embargo, las valuaciones no solo son subjetivas y difieren de un individuo a otro (E1), sino que pueden cambiar en un mismo individuo bajo diversas circunstancias (F1): un consumidor podrá valorar más un helado de limón en Cancún que en las zonas gélidas de Canadá; podrá valorar más un café por la mañana que por la noche; podrá valorar más el ahorro en su etapa adulta que en su juventud, etc. En consecuencia, el valor de un bien o servicio dependerá de cuántas unidades marginales estén disponibles y qué cantidad de estas el consumidor está dispuesto a adquirir, dadas ciertas circunstancias. En contraste, el público lego cree que los bienes tienen un valor absoluto (F2): el café o el helado de limón son valiosos siempre y en todo momento.

Lo decisivo en este punto es que el análisis marginal permite explicar múltiples fenómenos económicos. Por ejemplo, algunos observadores externos podrán pensar que un restaurante mejoraría mucho su servicio si el dueño contratara más personal. Pero el dueño debe considerar si la contratación de más trabajadores contribuye a la productividad de su negocio: si la utilidad marginal de un nuevo empleado supera su costo marginal, entonces valdrá la pena pagar un salario extra; si no es el caso, lo más conveniente para su negocio es no aumentar la planta laboral. Después de todo, el número de clientes y la carga de trabajo será mayor o menor en ciertos horarios y en ciertos días de la semana, factores que considera el empleador antes de tomar este tipo de decisiones. En suma, entender las situaciones particulares en términos marginales permite explicar con mayor precisión los fenómenos en vez de adoptar un enfoque absoluto y rígido, propio de las concepciones legas sobre la economía.

De esta manera, se presentaría el conjunto de oposiciones entre la ciencia económica y las creencias que integran la economía *folk*. Cabe

destacar que algunas de estas creencias históricamente precedieron al surgimiento de la economía como disciplina científica, como las creencias esencialistas y vitalistas precedieron a la actual biología evolutiva, o las concepciones geocéntricas antecedieron a la astronomía moderna. Por ejemplo, las creencias A2 y B2 fueron sostenidas por los mercantilistas (siglos XVI al XVIII), cuyas ideas influyeron decisivamente en las políticas en contra del libre comercio en aquellos tiempos. Los mercantilistas planteaban que la riqueza de una nación consistía en su inventario de metales preciosos, por lo que recomendaban que un país redujera sus importaciones e incrementara sus exportaciones, ya que la compra de más productos importados implicaría una reducción de los activos en las arcas nacionales. En todo caso, gran parte del esfuerzo teórico de los economistas clásicos consistió justamente en combatir esta doctrina. Paradójicamente, las recetas mercantilistas fueron resucitadas por la Cepal en la década de los cincuenta del siglo pasado, lo cual evidencia la persistencia de ciertas creencias equivocadas. Esta cuestión será atendida líneas más adelante.

4. Posibles explicaciones de las creencias económicas *folk*

A partir de lo expuesto previamente, surge ahora la cuestión de por qué los legos adoptan tales creencias. Como posibles respuestas a esta pregunta, presentaré a continuación tanto las siguientes hipótesis, como los respectivos argumentos que pretenden mostrar por qué considero que tales hipótesis podrían explicar este fenómeno:

H1) *Las creencias económicas* folk *son causadas por las apreciaciones limitadas de los fenómenos por parte del público lego*. Las personas tienden a percibir e interpretar los fenómenos a partir de sus propias circunstancias. Como ocurre con otras ciencias, los fenómenos que describe e intenta explicar la ciencia económica suponen cierto grado de abstracción, dado que son complejos procesos sistémicos

que trascienden el ámbito local en el que se desenvuelven los individuos y resultan complicados de comprender sin las herramientas teóricas de la ciencia económica. Bienes que resultan tan comunes y necesarios para los individuos como la ropa, los electrodomésticos, los teléfonos móviles o celulares y los alimentos son resultado de la coordinación de miles o millones de agentes económicos que no se conocen entre sí y probablemente nunca lleguen a verse las caras. Tal coordinación no ha sido planificada ni ordenada por ningún señor feudal o ningún comité central, sino que emerge a través de esa infinidad de interacciones individuales. Por ello, muchos de los principios económicos fundamentales resultan contraintuitivos para los legos y, entonces, desafían sus concepciones acerca de cómo funciona la sociedad.

Quizás esto permita explicar la popularidad de las mal llamadas "teorías conspirativas" —otro ejemplo del uso indebido del vocablo "teoría"—, que afirman que la economía mundial es controlada por cofradías ultrasecretas. Desde la perspectiva del lego, resulta impensable que los hechos económicos dependan de procesos sistémicos que emergen de los innumerables intercambios particulares, lo que implica la suposición de que debe existir alguna clase de control oculto que coordina la ingente actividad económica para algún propósito perverso. Lo que subyace a esta forma de pensar es la idea de que todos los eventos son resultado de actos intencionales, y esto es un rasgo común de muchas concepciones ingenuas, no solo relativas a la economía: en tiempos pasados, se solía pensar que fenómenos naturales como la lluvia, los terremotos o los eclipses eran deliberadamente causados por los dioses u otros entes sobrenaturales. El problema de las "teorías conspirativas" radica en que parten de supuestos falsos: 1) que los conspiradores secretos poseen todo el conocimiento que circula en la economía (lo cual es imposible, dados los múltiples factores que inciden en los hechos económicos), y 2) que en el mundo no existe la casualidad. Lo curioso es que la ciencia económica, a lo largo de sus casi doscientos años de existencia, ha venido desarrollando paulatinamente ciertos modelos teóricos y herramientas metodológicas para intentar explicar, con la mayor precisión posible, el funcionamiento de la economía, mientras que los "teóricos" de la conspiración disponen ya de todas las respuestas. Como sea, estas seudoteorías podrían tener su origen en ciertas concepciones de la economía *folk*.

Ya el economista clásico Frédéric Bastiat (2004) había mostrado que muchas confusiones en materia económica se derivan de una visión limitada de los individuos, que tienden a considerar únicamente los beneficios de ciertas decisiones —"lo que se ve" — pasando por alto sus costos, o bien, ignorando las consecuencias no intencionadas de ciertas acciones —"lo que no se ve" —. Por ejemplo, Bastiat cuestiona la creencia de que los impuestos son en sí mismos benéficos para la economía, argumentando que si bien ciertos sectores se pueden ver favorecidos por el gasto gubernamental, los costos invisibles que impone la tributación pueden exceder tales beneficios, lo que puede afectar a la economía en su totalidad. Así pues, las creencias *folk* podrían derivarse de una apreciación limitada y parcial del funcionamiento de la economía.

H2) *Las creencias económicas* folk *son causadas por valoraciones morales*. Es usual que las personas emitan juicios de valor antes de entender ciertos fenómenos. Esta tendencia a confundir explicaciones con valoraciones ya había sido observada por el filósofo René Descartes (2011 *Cuarta Meditación*), quien argumentaba que una causa frecuente del error se deriva de que la voluntad se anticipa al entendimiento: aceptamos algo como verdadero porque nos resulta agradable (o moralmente deseable) y, *mutatis mutandis*, rechazamos algo como falso en tanto que nos resulta desagradable (o moralmente indeseable). La cuestión es que la verdad o falsedad de las proposiciones es indiferente a las valoraciones morales.[2] Por ejemplo, el aumento de precios suele dar lugar a quejas de los consumidores, quienes acusan a los intermediarios de ser abusivos y de querer "lucrarse" con las necesidades de la gente.

Supongamos que una persona desea alquilar un departamento en la ciudad X, pero encuentra que los precios son muy altos en ciertas zonas de la ciudad. Podrá recriminar a las empresas de bienes y raíces de ser "avaras" y de cobrar precios "excesivos". Pero si en algunas zonas de la ciudad los precios son menores, ¿significa entonces que la avaricia "es menor" en esas partes de la ciudad? El hecho de que los precios

[2] Sobre las diferencias entre moral y ciencia, y, más concretamente, entre moral y economía, véase Coleman (2002 119-131).

de los inmuebles (para venta o alquiler) sean mayores en el barrio 1 que en el barrio 2 indica que, por una parte, tales bienes son relativamente escasos y, por otra parte, que hay mayor demanda de casas y departamentos en 1 que en 2. Así, no es difícil entender que los precios de inmuebles sean comparativamente más bajos en barrios peligrosos (como podría ser el caso del barrio 2) que en otras partes de la ciudad. La falta de una comprensión mínima de la dinámica de los precios —concretamente, de los factores que inciden en la oferta y la demanda— puede llevar a formular explicaciones erróneas, cargadas de valoraciones morales precipitadas.

Anteriormente, se señaló que muchas creencias dan lugar a ciertos juicios moralistas, aunque la relación causal podría ser a la inversa: las creencias de los legos son el resultado de esta confusión entre explicación y valoración moral. Si este es el caso, es posible que las creencias económicas *folk* se deriven de ciertas escalas de valores previamente asumidas por los individuos, valores que, a su vez, podrían ser inculcados por la tradición o por la formación religiosa —por ejemplo, la célebre sentencia bíblica: "Yo os aseguro que un rico difícilmente entrará en el Reino de los Cielos […] es más fácil que un camello entre por el ojo de una aguja, que el que un rico entre en el Reino de los Cielos"—(Mateo 19 23-30). Por ende, es posible que ciertas valoraciones morales den lugar a ciertas concepciones económicas legas.

H3) *Las creencias económicas son causadas por la especialización cognitiva de los individuos en determinadas actividades* o *áreas del conocimiento*. Esta hipótesis se basa en dos hechos fundamentales: 1) los individuos poseen capacidades y habilidades distintas (sean congénitas o adquiridas), y 2) los individuos disponen de un tiempo y energía limitados, por lo cual deciden invertir su tiempo y energía solamente en desarrollar esas capacidades y habilidades (Ayau 2003 2-ss). Supongamos el caso de un cirujano, quien ha logrado convertirse en un médico prestigioso en su especialidad. Él ha dedicado mucho tiempo y esfuerzo en adquirir los conocimientos de su disciplina, la ha practicado durante años, desarrollando con ello ciertas destrezas, y continuamente debe informarse sobre los avances más recientes en su área de especialidad; se trataría, pues, de una "ventaja comparativa epistémica". Esto le deja poco tiempo para informarse en otras áreas de conocimiento u otras actividades, como la teoría política o económica. Para el cirujano resultaría muy costoso dedicar tiempo

al estudio de estas u otras áreas, ajenas (directamente) a su actividad, pues implicaría una inversión de tiempo y esfuerzo que bien podría dedicar a su propia disciplina. Por ello, posiblemente el cirujano podría adoptar creencias económicas *folk*, como creer que lo mejor para el país es adoptar un modelo basado en la autarquía. De igual forma, un economista podría formar creencias médicas *folk* —v. gr., creer en remedios dudosos como que el dióxido de cloro "cura" el Covid-19— básicamente por la misma causa: la especialización cognitiva en su área de conocimiento. En suma, no podemos conocerlo todo dadas nuestras limitaciones humanas y, en consecuencia, nos enfocamos en aprender los conocimientos que son relevantes para nuestras actividades (esto es, la "ventaja comparativa epistémica"). Tal vez esta sea una causa de la adopción de este tipo de creencias económicas.

H4) *Las creencias económicas son causadas por sesgos cognitivos*. Recientes estudios en psicología cognitiva (Kahneman et ál. 1982; Kahneman et ál 2002; Baron 2007; Evans & Frankish 2012) han abierto un vasto campo de investigación, que se ha extendido a la medicina, la política y la economía, acerca de errores sistemáticos que cometen los individuos en sus procesos de razonamiento que pueden estar vinculados a la toma de decisiones. Según estas investigaciones, el ser humano procede cognitivamente de dos formas: 1) un proceso intuitivo, que consiste en reacciones inmediatas con las cuales se forman juicios ante ciertas circunstancias, y 2) un proceso racional, complejo y abstracto, que supone un mayor esfuerzo cognitivo con el cual se reflexiona acerca de conceptos y situaciones más generales. De este modo, estos "atajos mentales", llamados sesgos cognitivos, resultan de aplicar intuiciones a ciertos objetos abstractos y complejos. Un caso sería la "disponibilidad heurística" (Pinker 2018 41-42), que consiste en emitir un juicio a partir de lo primero que se presenta en la memoria del sujeto. Este caso se puede apreciar en ciertas personas que consideran que es más seguro viajar por carretera que tomar un avión simplemente porque en las noticias se informó de un accidente aéreo reciente. No obstante, las estadísticas indican que son más frecuentes los accidentes por vía terrestre y que, de hecho, resulta más seguro trasladarse por vía aérea.

Los estudios de Caplan (2002b) sugieren que las concepciones de los legos en economía podrían ser explicadas en términos de sesgos cognitivos. Un ejemplo po-

dría ser el "sesgo pesimista" (*pessimistic bias)*, según el cual los sujetos conciben que el desempeño de la economía ha empeorado año tras año: los legos pueden llegar a esta conclusión a partir de que una compañía importante se fue a la bancarrota, de que los precios han aumentado o de que personas cercanas han perdido su empleo, pero las estadísticas pueden indicar lo contrario. Por supuesto, estos individuos pueden desestimar las estadísticas, lo cual puede ser resultado de que consideran más fiables sus propias intuiciones. De esta manera, los sesgos cognitivos podrían aportar un modelo causal que explicaría la adopción de creencias económicas *folk*.

H5) *Las creencias económicas son causadas por una asimetría entre decisiones privadas y decisiones públicas*. El sociólogo noruego Jon Elster (1991 40) explora el planteamiento marxista de que, a lo largo de la historia, han existido contradicciones sociales, señalando que los individuos pueden poseer creencias y deseos contradictorios. Por ejemplo, un capitalista puede desear que sus obreros obtengan bajos salarios porque esto lo beneficia, y, al mismo tiempo, puede desear que los otros capitalistas paguen altos salarios a sus obreros ya que así estos podrán comprar sus bienes o servicios. Otro ejemplo: algunos empresarios pueden enarbolar una retórica a favor del libre mercado pero negarla en la práctica cuando cabildean en las esferas políticas para lograr la aprobación de leyes o políticas en beneficio de sus propios intereses, como exigir aranceles que protejan sus negocios frente a la competencia extranjera o solicitar subsidios gubernamentales (Hutt 1971; Buchanan 1999).

No obstante, esta asimetría entre decisiones privadas y públicas no se halla exclusivamente en las élites intelectuales o en las poderosas cúpulas empresariales, porque en todos los agentes económicos puede existir un conflicto entre lo que consideran mejor para sí mismos y lo que consideran mejor para los demás. En el apartado anterior, señalé que la ventaja comparativa suele ser aceptada por las personas cuando se trata de sus actividades personales, pero puede ser rechazada cuando se refiere a la *Res Pública*. Otro caso de esta asimetría podría ser el de los juicios respecto a los impuestos al ingreso. Muchas personas sostienen que debería implementarse una tributación progresiva para "distribuir la riqueza", de tal modo que los más ricos paguen una cuota más alta, pero estas mismas personas suelen quejarse amargamente cuando su ingreso salarial se reduce considerablemente por las retenciones fiscales

como el impuesto sobre la renta (ISR). Estos ejemplos indican que podría existir un cierto patrón que induce a los individuos a caer en ciertos comportamientos contradictorios, que los llevan a concebir los fenómenos económicos de cierta forma cuando se refiere a su esfera privada y concebirlos de una forma distinta respecto de la esfera social. Así, la asimetría entre las decisiones públicas y privadas podría ser la causa de estas creencias.

Las hipótesis anteriores podrían ser complementarias. H1 y H3 se complementan en tanto que la observación parcial de los fenómenos económicos apunta hacia el conocimiento escaso o nulo, que puede ser resultado de la "ventaja comparativa epistémica". Ambas también son compatibles con H2, pues la observación parcial puede estar entremezclada con valoraciones morales, como sugiere un poco el ejemplo acerca de la avaricia de los intermediarios. De igual manera, es posible que el lego en economía evite mezclar explicaciones con valoraciones morales en su campo de especialidad, pero no lo evite en campos que le resultan ajenos: por ejemplo, que nuestro cirujano evalúe cierto tratamiento por su eficacia y no por su posible valor moral.

En cuanto a H5, también podría complementar las hipótesis anteriores: las valoraciones morales pueden estar vinculadas a la manera como los sujetos perciben y evalúan el ámbito público,[3] mas no las aplican a sus propias decisiones, lo que puede derivar en contradicciones performativas (por ejemplo, una persona puede argumentar que lo mejor es comprar a las productores nacionales porque así se les beneficia frente a la competencia extranjera, pero, al mismo tiempo, esta misma persona puede ser dada a comprar productos importados). De esta forma, la percepción parcial, la confusión entre valoraciones morales y explicaciones, la especialización en algunas áreas de conocimiento y la asimetría entre lo privado y lo público podrían estar estrechamente relacionadas.

Las hipótesis antes referidas también se complementan con H4 en la medida en que los sesgos cognitivos podrían apuntar hacia ciertos mecanismos que se dan en la cognición, que podrían ser la causa última de este tipo de creencias y las consecuentes decisiones (inconsistentes, en algunos casos). Evidentemente, si las hipótesis realmente se complementan o se contradicen entre sí, esto será determinado a partir de una investigación empírica.

No obstante, existe un planteamiento teórico que tal vez aglutine las hipótesis antes expuestas desarrollado por la psicología evolutiva (Pinker 2002; Rubin 2003; Boyer & Peterson 2018). Básicamente, esta teoría sostiene que posiblemente existe un desfase entre las capacidades del cerebro humano y las condiciones específicas de las sociedades actuales. La teoría parte de que nuestros cerebros evolucionaron en un entorno adaptativo muy diferente al que vivimos en el presente.

El argumento principal de esta teoría parte de la dimensión temporal. Nuestra especie tiene aproximadamente entre 350.000 y 300.000 años habitando este planeta. La civilización más antigua conocida data de hace 9000 años, y las actuales sociedades comerciales industrializadas tendrían su origen hace apenas unos 200 años. El cerebro humano no pudo haber evolucionado para responder a estas nuevas condiciones puesto que los cambios evolutivos requieren largos periodos de tiempo. En otras palabras, seguimos teniendo cerebros de cazadores-recolectores pese a que vivimos en sociedades más complejas y avanzadas respecto a las que habitaron nuestros antepasados. Pero, ¿en qué se caracterizaban las condiciones del hombre primitivo?

En aquellos tiempos, las interacciones sociales podrían haberse fundado en el altruismo recíproco, que se puede formular con el célebre dicho: "Hoy por ti, mañana por mí". Dadas las condiciones extremas que enfrentaban los primeros *Homo Sapiens*, donde las fuentes de alimentación eran muy escasas, las interacciones económicas pudieron estar orientadas por esta clase de altruismo, que obligaba a todos los miembros de la comunidad a compartir lo cazado o lo recolectado, de tal modo que si algún miembro acumulaba más que los demás resultaba en una ganancia a costa del resto del grupo —en otras palabras, consistiría en un juego de suma cero—. Si este fuese el caso, las conductas egoístas podrían haber ameritado una sanción social: por ejemplo, que los miembros de la tribu se negaran a cooperar a futuro con los miembros que se comportaran de forma egoísta, lo que evidentemente pondría en peligro su propia supervivencia. La moral fundada en el altruismo recíproco es básicamente intencional: exige que los miembros de la comunidad conozcan las intenciones de sus camaradas para poder identificar si estos están dispuestos a cooperar o no. En consecuencia, el altruismo recíproco solo puede funcionar en pequeñas

sociedades, y no es de extrañar que persista en la actualidad en grupos sociales minúsculos, como las familias.

Sin embargo, las interacciones económicas en nuestra sociedad contemporánea son muy diferentes pues se basan en el comercio y la producción industrial, que generan condiciones propicias para juegos de suma positiva. Como destacamos, la coordinación de las actividades económicas en las grandes sociedades actuales supone las interacciones entre miles o millones individuos que se desconocen entre sí. En estas circunstancias, se han desarrollado sistemas jurídicos formales y marcos institucionales despersonalizados para poder regular el establecimiento de contratos y garantizar la seguridad jurídica de los agentes económicos. Es por ello que el altruismo recíproco de las tribus primitivas simplemente no tiene cabida a gran escala ya que es imposible rastrear las intenciones de miles o millones de agentes individuales que participan en estos vastos procesos sistémicos. Caracterizar a las sociedades modernas como "una gran familia" puede ser una metáfora retóricamente muy atractiva, pero es completamente inaplicable en términos descriptivos y explicativos.

En consecuencia, si este planteamiento teórico es correcto, es posible que la causa de las creencias económicas *folk* se derive de este desfase entre los modos de interacción de nuestros ancestros, que quedaron registrados en el cerebro humano, y la realidad socioeconómica actual. Como establecen los psicólogos evolutivos, hay dos tipos de explicación en términos evolutivos: las próximas (que responden a la pregunta: "¿cómo funciona X?") y las últimas (cuya pregunta es: "¿por qué existe X?"). Las hipótesis H1, H2 y H3 se podrían entender como explicaciones próximas, ya que darían cuenta de ciertos factores específicos que causan el fenómeno, mientras que H4 se consideraría una explicación última, pues podría estar basado en un mecanismo general evolutivo que predispondría la formación de creencias económicas *folk*.

De igual forma, es posible que esta teoría permita comprender la conformación de ciertas doctrinas éticas asociadas con esta clase de creencias. Según Heyne (2008), nuestras intuiciones morales se caracterizan por lo que él denomina "moral de cara a cara" (*face-to-face morals*), la cual coincide con el altruismo recíproco, descrito líneas atrás. En este sistema moral, como ya se indicó, se pone el énfasis en las

intenciones de los agentes morales y se reprueban las conductas egoístas. En este sentido, las doctrinas éticas propuestas por muchas religiones y por filósofos antiguos como Platón, Aristóteles o Séneca, en las que explícitamente se condena el "afán de lucro", la "avaricia" y otras conductas, podrían tener un origen evolutivo. Quizá la diferencia que puedan tener estas doctrinas con las creencias *folk* podría radicar en que las primeras han sido formuladas de manera más sistemática y abstracta. De esto se sigue que el desfase entre nuestros cerebros de cazadores-recolectores y las condiciones propias de las economías de mercado modernas podría explicar la persistencia de la "moral de cara a cara" y las doctrinas filosóficas inspiradas en esta.

Sin embargo, esta teoría es todavía muy especulativa (Niemietz 2019 286). Como suele ocurrir con los planteamientos teóricos de la psicología evolutiva, el problema radica en las dificultades para hallar evidencia acerca de la filogenia de los procesos cognitivos y las condiciones de vida de nuestros ancestros primitivos. A pesar de ello, creo que esta teoría merece ser tomada en consideración, pues no está descartado que puedan encontrarse datos que la respalden en el futuro.

5. Implicaciones políticas

Al margen de si las creencias *folk* y las intuiciones morales de los legos en economía poseen raíces evolutivas, la cuestión ahora es ver qué repercusiones pueden tener para el ámbito político. Como señalé al inicio de este texto, las creencias no solo aportan descripciones del mundo a los sujetos con las cuales intentan afrontar la incertidumbre, sino que establecen un poderoso motor para la acción. Y las acciones que tienen efectos en la política y la sociedad en general cobran mayor relevancia ya que afectan las vidas de millones de personas. El impacto que las creencias y el conocimiento tiene para la política se ha convertido en uno de los temas de mayor interés para la epistemología y las ciencias cognitivas (Haidt 2012; Hannon & de Ridder 2021).

Sin embargo, no todas las creencias *folk* parecen tener el mismo impacto social. Las creencias lingüísticas *folk*, como las que describe Jackendoff, podrán llevar a los hablantes a formar visiones erróneas acerca de la lengua, pero no parecen tener

mayores repercusiones. En otros casos, los efectos negativos de algunas creencias parecen ser más claros: las concepciones legas en medicina pueden provocar que ciertos individuos tomen tratamientos inadecuados que pueden poner en riesgo su salud o su propia vida. Precisamente, el énfasis de los científicos en dar mayor divulgación al conocimiento científico y refutar públicamente las creencias equivocadas tiene que ver con la pretensión de informar a las personas para prevenir que sean víctimas de bulos o fraudes, que pueden afectar sus finanzas o incluso su salud. De este modo, el impacto negativo que puedan producir las creencias *folk* es variable, en tanto que parece depender de los asuntos específicos que están en juego (como la salud mental o física de las personas).

Pero el caso de las creencias económicas *folk* es distinto, porque atañen directamente a políticas públicas. Por ejemplo, la creencia de que la economía es un juego de suma cero ha producido ciertas posturas xenofóbicas, como la que afirma que los inmigrantes extranjeros "hurtan" empleos locales. Esto puede conducir al establecimiento de políticas discriminatorias y legislaciones draconianas que perjudicarían no solo a los inmigrantes, sino a la economía en su totalidad. Este y otros ejemplos son claros indicadores de que las concepciones económicas de los legos pueden imponer terribles costos a la sociedad.

Los economistas han sido conscientes de este problema, pero lo han desestimado, de cierta forma, apelando a lo que denominan *ignorancia racional*: partiendo de la "ventaja comparativa epistémica", que describí líneas atrás, muchos economistas sostienen que lo más racional es especializarse en aquellos conocimientos, teóricos o prácticos, que sean más relevantes para los oficios de un individuo. Esto lo ejemplificamos con el caso del cirujano, a quien ciertamente le conviene dedicar su tiempo y energías en profundizar sus conocimientos y habilidades en su área de especialidad clínica. Como consecuencia, el cirujano podría no disponer de otros conocimientos que poseen gran relevancia social, como la política o la economía.

En este sentido, Caplan (2007) señala que la ignorancia racional no es problemática en lo que concierne a la esfera privada, mas sí puede serlo en lo que respecta a la esfera pública. Volviendo a nuestro ejemplo, el cirujano puede adoptar una postura xenofóbica antimigración y, si se halla plenamente convencido de esta creencia,

puede votar por candidatos que promuevan tales políticas discriminatorias. Como sostiene Caplan, la ignorancia racional conlleva ciertos peligros en la medida en que los votantes pueden elegir gobernantes cuyas plataformas o programas políticos resulten muy perjudiciales.

Lo crucial es entender que el principal incentivo que tienen los políticos en una democracia es obtener el mayor número de votos. Aristóteles y los retóricos de la Antigüedad ya nos advertían de que el uso de argumentos basados en el *pathos* y el *ethos* son los más persuasivos en el ámbito público. Para lograr empatía con el electorado, el político no buscará cambiar las creencias de su auditorio, sino que, por el contrario, él adaptará su discurso según la demanda de la audiencia, lo cual supone incorporar las creencias más generalizadas entre los votantes (y si adorna este discurso con *tropos* que apelan al *ethos* y *pathos* del público, el éxito persuasivo puede estar garantizado). Del mismo modo, si ciertas creencias económicas *folk* se hallaran muy extendidas entre el electorado, no es de sorprenderse que los políticos las asuman, lo que los motiva a prometer ciertas medidas que están en consonancia con tales creencias. Poco importa si el político realmente cree o no en lo que propone, lo que importa realmente es que las creencias *folk* crean estructuras de incentivos que estimulan a los políticos a aprobar ciertas leyes o programas de gobierno, los cuales podrán tener consecuencias adversas para la economía. Esto se debe a que el político no paga ningún precio por estar equivocado, pues los efectos negativos de las políticas públicas que este ha promovido pueden presentarse a mediano o largo plazo, y para cuando esto ocurra, el político ya se habrá movido a otro lugar en la estructura jerárquica del gobierno.

Tal vez este sea uno de los factores que permite explicar la creciente oleada de populismos autoritarios que han surgido en diversas regiones del planeta recientemente. Este fenómeno ha suscitado reacciones de alarma entre los expertos en ciencia política por el discurso demagógico y por el tipo de políticas públicas que defienden los gobiernos populistas. Pero lo que suelen pasar por alto estos expertos es que el demagogo populista solamente se ha adaptado a las creencias de la gente, y si goza de amplia popularidad es justamente porque ha logrado ganarse su simpatía de

forma muy eficaz. Si algo muestra este fenómeno del populismo autoritario es que son los mismos votantes los que pueden socavar la propia democracia.

Después de todo, el público lego que adopta estas creencias económicas no es un mero espectador que contempla pasivamente los procesos económicos, sino que es un agente económico, y, como tal, puede padecer las consecuencias de las recesiones económicas, como perder su negocio o su empleo. El problema es que si atribuye a los inmigrantes extranjeros el ser la causa del desempleo o adopta "teorías conspirativas" sobre el origen de los males sociales, puede llevar al poder a ciertos gobernantes que establezcan políticas dañinas para la economía en su totalidad. Por ejemplo, la tentativa populista de resucitar las políticas cepalinas de corte mercantilista representa un peligro bastante real para nuestro contexto latinoamericano, Por ello, la importancia de las creencias económicas folk no es menor, dadas sus implicaciones para la democracia y para las políticas públicas.

6. Conclusiones

En última instancia, estudiar las concepciones legas es esclarecer cómo los seres humanos conciben el mundo y la realidad social. En particular, investigar a fondo las creencias económicas *folk* permitiría arrojar luz acerca de cómo las personas sin formación económica conciben la dinámica de los mercados y de las actividades productivas, y esto podría ser revelador acerca de cómo reaccionan ante ciertas circunstancias generadas por el desempeño de la economía, como los ciclos económicos. Pero en términos generales, puede aportar importantes elementos para la comprensión de los procesos de justificación epistémica, que ha sido uno de los problemas centrales de la epistemología analítica contemporánea. Estos asuntos también pueden ser de gran importancia para las ciencias cognitivas, sobre todo en lo que toca a la relación entre sesgos cognitivos y creencias. En otras palabras, las investigaciones sobre las creencias *folk* podrían contribuir a la comprensión de ciertos procesos cognitivos que motivan el pensamiento y la acción.

Otro aspecto relevante de este programa de investigación es que podría dar cuenta de algunos aspectos de los procesos de toma de decisión y de las preferencias políticas. Si las creencias pueden motivar ciertas decisiones, resulta claro que el estudio de la economía *folk* posibilitaría la explicación de muchos comportamientos de los individuos en la sociedad. Esto podrá ser de utilidad para investigaciones que pretendan indagar acerca de las causas que motivan las preferencias políticas del electorado. Como se indicó en el apartado anterior, el preocupante avance del populismo autoritario en Latinoamérica y otras regiones del planeta podría estar motivado por esta clase de creencias, entre otros factores.

En suma, si hay un acercamiento cada vez mayor entre las ciencias cognitivas, la epistemología y los estudios políticos, el tema de las concepciones legas podría representar una pequeña pieza que colaboraría en la construcción del rompecabezas.

Referencias

Ang, Yuen Yuen. *How China Escaped the Poverty Trap*. Cornell University Press, 2016.

Ayau Cordón, Manuel F. *El proceso económico. Descripción de los mecanismos espontáneos de la cooperación social*. Editorial Centro de Estudios Económicos Sociales, 2003.

Baron, Jonathan. *Thinking and Deciding*. Cambridge University Press, 2007.

Bastiat, Frédéric. "Lo que se ve y lo que no se ve, 1850". *Obras escogidas*. Madrid: Unión Editorial, 2004. 22-58.

Bhalla, Surjit S. *The New Wealth of Nations*. Nueva Deli: Simon and Schuster, 2018.

Bhagwati, Jagdish y Arvind Panagariya. *Why Growth Matters: How Economic Growth in India Reduced Poverty and the Lessons for Other Developing Countries*. Nueva York: Public Affairs, 2013.

Boyer, Pascal., y Petersen, Michael B. "Folk-economic Beliefs: An Evolutionary Cognitve Model". *Behevorial and Brain Sciences*. Cambridge University Press, 2018. 1-65. <https://doi.org/10.1017/s0140525x17001960>

Brown, Cecil H. “Folk Botanical Life-forms: Their Universality and Growth”. *American Anthropologist* 79.2 (1977): 317-342. <https://doi.org/10.1525/aa.1977.79.2.02a00080 >

____. “Folk Zoological Life-forms: Their Universality and Growth”. *American Anthropologist* 81.4 (1979): 791–817. <https://doi.org/10.1525/AA.1977.79.2.02A00080>

Buchanan, James M. “Politics Without Romance: A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications”. *The Collected Works of James M. Buchanan*. Indianápolis: Liberty Fund, 1999. 45-69.

Caplan, Bryan. “What Makes People Think Like Economist? Evidence on Economic Cognition from the ‘Survey of Americans and Economists on the Economy’”. *Journal of Law and Economics* 44.2 (2001): 395-426. <https://doi.org/10.1086/322812>

____. “Sociotropes, Systemic Bias, and Political Failure: Reflexions on the Survey of Americans and Economists on the Economy”. *Social Science Quaterly* 83.2 (2002a): 416-435. <https://doi.org/10.1111/1540-6237.00092>

____. “Sistematic Biased Beliefs About Economics. Robust Evidence on Judgemental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy”. *The Economic Journal* 112.479 (2002b): 433-458. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00041>

____. “How Do Voters form Positive Economic Beliefs? Evidence from the Survey of Americans and Economists on the Economy”. *Public Choice* 128.1 (2006): 367-381. <https://doi.org/10.1007/s11127-006-9026-z>

____. T*he Myth of the Rational Voter. Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton University Press, 2007. <https://doi.org/10.1515/9781400828821>

Coleman, William Oliver. *Economics and Its Enemies. Two Centuries of Anti-Economics*. Nueva York: Palgrave Macmillan, 2002.

Deaton, Angus. *The Great Escape. Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton: Princeton University Press, 2013.

Descartes, René. *Meditaciones metafísicas (y otros textos)*. Tomo II. Madrid: Gredos, 2011.

Elster, Jon. *Una introducción a Karl Marx*. Ciudad de México: Siglo XXI, 1991.

Evans, Jonathan y Keith Frankish. *In Two Minds: Dual Processes and Beyond*. Oxford University Press, 2012.

Friedman, Milton y Rose Friedman. *Free to Choose: A Personal Statement*. Nueva York: HBJ, 1980.

Gwartney, James D. et ál. *Common Sense Economics. What Everyone Should Know About Wealth and Economics*. Nueva York: St. Martin's Press, 2016.

Haidt, Jonathan. *The Righteous Mind. Why Good People Are Divided by Politics and Religion*. Nueva York: Pantheon Books, 2012.

Hannon, Michael y Jeroen de Ridder. *The Routledge Handbook of Political Epistemology*. Londres: Routledge, 2021.

Hayes, Patrick J. "The Naive Physics Manifesto". *Expert Systems on Micro-electronic Age*. Ed. Donald Michie. Edinburgh University Press, 1979.

____. "The Second Naive Physics Manifesto". *Formal Theories of the Commonsense World.* Eds. Hobbs, Jerry R. y Moore Robert C., Menlo Park CA: SRI International, 1983. 1-36. <https://doi.org/10.1016/B978-1-4832-1447-4.50010-9>

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. Nueva York: Harper & Brothers, 1946.

Heyne, Paul. "*Are Economists Basically Immoral?*". *'Are Economists Basically Immoral?' and Other Essays on Economics, Ethics, and Religion*. Eds. Brennan, Geoffrey y Waterman, A.M.C. Indianápolis: Liberty Fund, 2008. 1-9.

Hutt, William H. *Politically Impossible…? An Essay on the Supossed Electoral Obstacles Impeding the Economical Analysis into Politics or Why Politicians Do Not Take Economic Advice*. Westerham Kent: Institute of Economic Affairs, 1971.

Jackendoff, Ray. "The Structure of Language. Why it Matters to Education". Conferencia en Learning and Brain. Cambridge, 5-8 noviembre 2003. <https://peeps.unet.brandeis.edu/~jackendo/StructureofLanguage1.pdf>

Jevons, William Stanley. "Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy". *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. XXIX, 1862. 282-287.

Kahneman, Daniel et ál. *Judgement under Uncertainity: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press, 1982. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

Kahneman, Daniel. et ál. *Heuristics and Biases. The Psychology of Intuitive Judgement*. Cambridge University Press, 2002.

Lal, Deepak. *Poverty and Progress. Realities and Myths about Global Poverty*. Washington: Cato Institute, 2013.

Mankiw, Gregory N. *Principles of Economics*. Boston: Cengage, 2021.

Menger, Carl. *Grundsätze der Volkswirthaftslehre*. Viena: Braumüller, 1871.

Newcomb, Simon. "The Problem of Economic Education". *The Quaterly Journal of Economics* 7.4 (1893): 375-399. <https://doi.org/10.2307/1882282>

Niemietz, Kristian. *Socialism: The Failed Idea That Never Dies*. Londres: IEA, 2019.

Parkin, Michael. *Economics*. Essex: Pearson, 2015.

Peirce, Charles S. "The Fixation of Belief, 1877". *Peirce on Signs*. Ed. James Hoopes. University of North Carolina, 1991. 144-159.

Pinker, Steven. *The Blank Slate. The Modern Denial of Human Nature*. Nueva York: Penguin Books, 2002.

____. *Enlightment Now. The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress*. Nueva York: Penguin Books, 2018.

Preston, Carol. "Folk Linguistics". *Encyclopedia of Language and Linguistics* 2ª ed. Eds. Brown, Keith. Ámsterdam: Elsevier, 2006. 521-533.

Price, Henry H. "Some Considerations About Belief". *Proceedings of the Aristotelian Society* 35: Oxford: Oxford University Press, 1934 – 1935. 229-252.

Rothbard, M. N. "Ludwig von Mises, su esencia". *Ludwig von Mises. Infatigable luchador contra la economía ficticia*. Ciudad de México: Centro de Estudios en Economía y Educación, A.C. 1983. 20-52.

Rubin, Paul H. "Folk Economics". *Southern Economic Journal* 7.1 (2003): 157-171. <https://doi.org/10.1002/j.2325-8012.2003.tb00561.x>

Schettino, Macario. *Introducción a la economía para no economistas*. Pearson Educación de México, 2002.

____. *Economía en un día.* Ciudad de México: Paidós, 2015.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations*, 1776. Indianápolis: Liberty Fund, 1976.

Smith, Barry y Roberto Casati. "Naive Physics". *Philosophical Psychology* 7.2 (1994): 227-247. <https://doi.org/10.1080/09515089408573121>

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies*. Nueva York: Perseus Books Group, 2011.

____. *Basic Economics*. Nueva York: Perseus Books Group, 2015.

Von Böhm-Bawerk, Eugen. *Kapital und Kapitalzins*. Inssbruck: Wagner, 1884.

Walras, Léon. *Éléments d'économie politique pure*. Lausana: Corbaz, 1874.

Wheelan, Charles. *Naked Economics. Undressing the Dismal Science*. Nueva York: W.W. Norton & Company, 2019.

Wolpert, Lewis. *The Unnatural Nature of Science.* Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.